修車未來式：傳統保養廠的電動世代轉身

隨著電動車市場的加速成長，產業新典範出現，傳統汽車保養廠正面臨前所未有的挑戰，同時，新的產業更迭也將帶來龐大的新商機。從引擎維修走向電驅動檢測，從機油更換到高壓系統維護，從工具升級到人才轉型，這不僅是技術的演進，更是整個服務思維的革新。

未來的保養廠，將不只是「修車的地方」，而是整合能源管理、智慧診斷與車主生活提案的「車輛服務中心」。

本系列專欄，將為您訪問開拓商機的先行者們，帶您從現場出發，探索電動車時代下的產業新樣貌——從零配件供應鏈、充電設備布局，到車內生活小物與用戶體驗，每一篇都將揭開傳統與未來之間的關鍵轉折。

專訪 美國 4TSLA 台灣電動車改裝的美式新風潮

以安全、實用為本，打造讓電動車車主信賴的品牌

公司名稱｜名倉企業社 美國 4TSLA 品牌總代理
負 責 人｜孫仲岳
直營門市｜高雄市前鎮區中華五路 1111 號 2 樓
電　　話｜0928-389-698
網　　址｜4tsla.tw
Email　｜service@ax.com.tw

從電商起家，走出專業配件路線

「我們一開始完全是做電商出身。」名倉企業社負責人孫仲岳談起品牌起源時笑著說。早期以線上販售汽車配件爲主，隨著特斯拉在台灣市場的快速成長，他洞察到電動車改裝的龐大需求，毅然決定投入「專車專用改裝配件」的領域，從美國引進 4TSLA 品牌做爲電動車配件的啓手式。

如今，名倉企業社不僅擁有兩家 4TSLA 實體門市據點，更自建智慧化倉儲物流中心。透過條碼管理，每筆訂單皆可追蹤出貨員工、出貨時間與包裝影像紀錄，實現全流程可追溯，降低客訴與錯誤率。

目前團隊約有二十人，橫跨產品開發、客服、物流與銷售等職能。

「疫情那段時間反而讓我們更穩，因爲電商體系撐住了業績，也逼得我們把整個流程數位化。」孫仲岳說。

主打「原廠等級」專車專用配件

4TSLA 主打「原廠等級改裝配件」與知名品牌 YUXI Space 聯名，專注於兼具質感與安全的產品開發。產品涵蓋：

- 電動車專用升級套件 (電動前後行李箱、電動尾門、電動把手、全車氣氛燈、方向燈 / 換檔套件)
- 專利充電轉接頭與全車升級商品
- 車內外實用性配件 (手機架、收納箱、腳踏墊等)

高雄直營店

充電轉接頭

專利證書

產品除了在官方網站 4tsla.tw 上架外，也同步在蝦皮、酷朋等平台銷售，並與知名 YouTuber Echo(Echo's Ev Life) 合作影片開箱，以中立角度介紹產品特色。

「我們希望車主用得安心，安裝後能隨時復原，不影響車輛保固。」孫仲岳強調。

安全優先，不碰高風險電改

電動車改裝市場競爭激烈，但孫仲岳對「安全」的堅持毫不動搖。

他直言：「很多人爲了方便加裝可能會影響氣囊的電動遮陽簾，那眞的很危險。我們不碰那一塊。」

4TSLA 的產品皆聚焦在低風險便利型的改裝，例如電動尾門升級、氣氛燈與充電轉接設備，不涉及高壓電池與動力系統。「改裝不是炫耀，是改善使用體驗。」他語氣堅定地說。

YUXI 以穩定品質與專車專用的設計著稱，擁有多項專利技術。

「我們挑選夥伴不看價格，只看專業。YUXI 對電氣結構理解深厚，能確保我們的配件無損安裝、可原車復原。」孫仲岳說。

同時，名倉企業社也與台灣哈博包膜及桑馬克隔熱紙等相關車配件業者合作，採取專業分工策略。

「每個專業領域都有最懂的人，我們不貪心，只做自己最擅長的部分。」

人氣商品：電動車充電轉接頭與生活化車用精品

最具代表性的明星商品是 4TSLA 的煥新版「充電轉接頭系列」。

這系列產品通過歐盟 CE 認證，具備溫控、過載保護與自動斷電功能，同時取得了外觀與結構雙專利。「我們下一代的轉接頭使用上會更簡單，只要一個結構就能在多種規格間切換。對同時擁有不同品牌電動車的車主來說，非常方便。」他透露。

除充電產品外，4TSLA 也持續推出質感與價格兼具的實用配件，如遮陽簾、收納盒、腳踏墊與氣氛燈等，訴求「質感生活、物超所值」。

市場策略：以社群與口碑為核心

在市場策略上，4TSLA 並不追求浮誇行銷，而是建立長期信任。

台中直營店

台中直營店

右一：孫仲岳

目前駐點服務在多個特斯拉車主社群群組 (1.0 ～ 6.0 版)，每群約數千人，除了推廣商品也成爲新品測試與意見收集的重要平台。

此外，公司推行「老客戶推薦回饋制度」：車主推薦朋友購買可享折扣，讓口碑自然擴散。

「電動車主之間其實很團結，大家會互相分享使用心得，這比任何廣告都有效。」

在實體布局上，孫仲岳採取「藍海策略的分進合擊」不盲目開設實體店，而是與夥伴合作，透過經銷模式供貨給友商，讓可以交貨的據點遍佈北中南，而稀缺電車改裝的宜花東，才是未來要拓展的據點，提供在地化的售後與安裝服務。

展望未來：從改裝到生活風格

談到未來，孫仲岳的構想已不僅止於車用改裝。他希望將現有的電商與倉儲能量複製到其他市場，例如生活用品週邊，打造一個以「車主生活圈」爲核心的多元品牌生態。

「我們要的不只是賣產品，而是建立一個讓車主願意交流、分享、信任的品牌環境。」他說。

結語：用專業與誠意建立長久信任

「我們專注在安全與實用，不靠包裝堆價值，而是讓車主花的每一分錢都值得。做配件要有專業，也要懂車主眞正的需求。」

這句話，是孫仲岳經營 4TSLA 的座右銘。

在電動車改裝風潮方興未艾的時代，他選擇以穩健步伐、實在產品與透明服務，將 4TSLA 品牌推廣給台灣車主。

【採訪後記】

名倉企業社的成長歷程，正映照出台灣電動車改裝市場的變遷。從線上電商到智慧倉儲，從單一商品到專車專用方案，代理品牌一步步走得務實、穩健。在衆多以包裝取勝的市場中，名倉企業社選擇以「誠實的專業」立足，讓車主用得安心、改得放心。

另外，針對傳統保修廠中缺乏相關經驗、但有意願共同投入電動車市場的夥伴，名倉 4TSLA 將特別開設專班課程，協助保修廠業者熟悉電動車零配件的安裝與設定，攜手迎接新世代車輛維修的挑戰與機會，有意願者歡迎洽詢名倉 4TSLA 孫仲岳。